

September 2019

Samtal med Mats Engström, vd på Aros

Mats Engström, vd för Aros Bygg & Förvaltning AB sedan mars 2018, träffar Mats Wahlgren och ger sin syn på bolagets dåläge, nuläge och den spännande framtiden. Efter ett drygt år vid rodret har perioden av volymtillväxt slutförts och arbetet mot bolagets nya mål drivs nu med full kraft.



Hej Mats, det är ju drygt ett år sedan du tillträdde som vd och mycket har hänt sedan dess. Hur ser läget ut för Aros idag?

Så här långt in på 2019 har året varit mycket positivt. Aros och KAK Byggen går för fullt med en årsvolym 2019, tillsammans med KAK, om ca. 500 MSEK. Vi har en större del av årets målsatta orderstock på entreprenadsidan säkrad vilket ger oss möjlighet att tidigt avsätta sälj- och planeringsresurser inför 2020.

Det är glädjande att konstatera att våra genomförda effektiviserings- och förbättringsarbeten varit framgångsrika. Vi har med framgång uppfyllt vårt prioriterade mål att återställa lönsamheten och vi fortsätter nu våra effektiviseringar och vårt förbättringsarbete med oförminskad kraft.

Nya intressanta kunder och lönsamma projekt tillsammans med pågående aktiviteter och löpande ramavtal gör att vi ser positivt på framtiden.

Om vi tittar lite bakåt så såg situationen annorlunda ut. Hur har ni agerat för att vända utveckling?

Det är ingen underdrift att påstå att Aros i början av 2018 var i behov att förändras, både operativt och strategiskt. För 2018 redovisade vi en förlust vilket är oacceptabelt och vi valde då att med kraft agera för att säkerställa en uthållig lönsamhet och att rejält sänka vår risknivå.

Det kraftiga tillväxtstrategi som på ett fördelaktigt sätt drivits under flera år har positionerat oss som en av de största aktörerna i regionen med kapacitet att utmana om de stora projekten. Vi kunde dock konstatera att det fanns en otydlighet i ansvarsfördelning och projektkontroll som i kombination med stora volymer hade försatt oss i en position med en ogynnsamt hög riskexponering.

Efter att ha genomfört ett initialt åtgärdsprogram som effektivt har hanterat ansvarsfördelning och mandat, arbetar vi i och med 2019 med fullt lönsamhetsfokus efter en ny affärs- och strategiplan. Den lång-

siktiga planen som etablerats tar till fullo vara på tillväxtfasens positiva effekter och skapar lönsamhet genom att med omsorg förvalta den positiva ledarposition som Aros har i Mälardalen.

Den långsiktiga affärs- och strategiplanen innebär att Aros strategiska fokus flyttats till en verksamhet och organisation där lönsamhet är det prioriterade målet samtidigt som vi med oförminskad intensitet söker kostnadsbesparingar och effektivitetsförbättringar. Vi är nu med framgång på väg till nästa målnivå som arbetsgivare, samhällsbyggare och partner till våra kunder.

Byggbranschen är och har alltid varit en tidig konjunkturindikator. Nu ser och hör vi att konjunkturen mattas av, hur påverkas Aros och den nya affärs- och strategiplanen?

Under andra halvan av 2018 såg vi tydliga indikationer på en avmattning i konjunkturen. Inför valet att satsa eller backa, valde Aros att lita på och fullfölja den genomarbetade affärs- och strategiplanen. Trots avmattningen, bedömer vi marknaden som fortsatt stark med ett totalt projektutbud som ger oss förmånen att behöva selektera noggrant i anbudsfasen.

Team Aros består idag av ca. 130 medarbetare i koncernen. Ni har genomfört organisatoriska förändringar och antagit en ny strategi med lönsamhetsfokus - hur har förändringarna mottagits i organisationen?

Aros många styrkor har samtliga sitt ursprung ur våra medarbetare, oavsett uppgift och position. Genomförda åtgärder för att skapa tydlighet, mandat och ansvarsområden har redan resulterat i ett tajtare och än mer engagerat team som etablerar produktiva relationer med våra kunder. Vikten av medarbetare som trivs i sin yrkesroll och som ges utvecklingsmöjligheter både för sig själv och sin grupp kan inte överskattas. En effektiv arbetsplats och trivsel ger oss även fördelar i ett läge där branschen som helhet ser utmaningar i form av resursbrist. Våra satsningar på utveckling av medarbetarnas kompetens, arbetsmiljö och produktivitet är av stor vikt för att nå målet att bli våra kunders prioriterade och långsiktiga partner i alla byggsituationer. Detta tillsammans med vår starka position på marknaden med flera genomförda och framgångsrika projekt i närtid och med flera mycket attraktiva kommande projekt, gör att ser vi ljust på resursutmaningen. Vi märker ett tydligt ökat intresse för Aros som arbetsgivare med en markant ökning av spontana ansökningar från kompetent och erfaret branschfolk.

Kan du ge exempel på segment och områden där Aros är bäst positionerat och där vi kommer att se satsningar?

Vi satsar nu extra på våra mest framgångsrika segment. Bland dessa är entreprenader inom hyresgäst Anpassning, stomkomplettering och ROT, renoverings- om- och tillbyggnadsprojekt, där vi har "för vana" att leverera lönsamma resultat både för Aros och för våra kunder.

Utöver detta fortsätter vi den kontrollerade tillväxten inom byggservice och vi avser att addera resurser i takt med den positiva trend vi ser inom området. Satsningen på byggservice är positiv i många bemärkelser. Bland dessa är att intäkterna är jämnare fördelade än vid större entreprenadprojekt vilket ger oss en mer stabil plattform och en eftersträvdansvärd flexibilitet.

Aros förändringsresa fortsätter nu och fortlöper framgångsrikt. Det är en förmån att ha hela Team Aros med på resan och det gör det lätt för mig att se ljust på framtiden.

Tack Mats. Jag ser fram emot att följa Aros fortsatta resa.

Läs mer om Aros och KAK på [Internet: arosbygg.se](http://internet:arosbygg.se) | kakbyggen.se | Följ oss på [LinkedIn: Aros Bygg & Förvaltning AB](https://www.linkedin.com/company/aros-bygg-och-förvaltning-ab)

AROS BYGG & FÖRVALTNING AB

Stockholmsvägen 141

721 35 Västerås

Tele: 021-17 71 00 | E-mail: info@arosbygg.se

Aros
BYGG & FÖRVALTNING